

“khai thuế điện tử” nên người nộp thuế vẫn phải nộp hồ sơ khai thuế (bản giấy) cho cơ quan thuế. Hơn nữa, việc cập nhật, trao đổi hệ thống cơ sở dữ liệu thông tin hỗ trợ thực hiện quản lý thuế cũng yếu, độ tin cậy không cao. Mặc dù, Luật quản lý thuế có quy định cụ thể trách nhiệm của các tổ chức, cá nhân có liên quan trong việc phối hợp cung cấp, trao đổi thông tin trong quản lý thuế, nhưng trong thời gian đầu thực hiện chưa có những chế tài cụ thể về trách nhiệm của từng cá nhân, tổ chức có liên quan. Ngay trong nội bộ ngành Tài chính (Kho bạc - Thuế - Hải quan), hệ thống thông tin cũng chưa được vận hành thông suốt nên chưa phát huy được quy định về việc thu nộp thuế theo trình tự và phối kết hợp cưỡng chế thuế giữa cơ quan Thuế và cơ quan Hải quan. Đáng chú ý là hệ thống thông tin chưa đầy đủ, như cơ quan hải quan đặc biệt là các Chi cục hải quan cửa khẩu thiếu thông tin thuế nội địa... dẫn đến việc đánh giá doanh nghiệp chưa toàn diện, kéo theo hệ quả sai lệch trong

việc phân luồng hàng hoá khi thông quan. Hơn nữa việc doanh nghiệp thực hiện quyền Có thể tự tra cứu tình trạng nợ thuế trên Website Hải quan để biết được nợ thuế của mình theo tờ khai, sắc thuế, từng trạng thái nợ (trong hạn, quá hạn, cưỡng chế)... cũng gặp khó khăn, vì hệ thống đường truyền chưa tốt, việc cập nhật theo dõi nợ thuế chưa kịp thời, dẫn đến những bất trắc cho cả doanh nghiệp và cơ quan Hải quan trong việc thông quan hàng hoá.

Thứ tám, Một số quy định của Luật quản lý thuế chưa thực sự tạo điều kiện thuận lợi để cơ quan quản lý thuế thực thi nhiệm vụ. Chẳng hạn, trong Luật quản lý thuế quy định 6 bước cưỡng chế thuế, nhưng thực chất, đó không phải các bước, mà là các phương pháp khác nhau, như phương pháp thông qua ngân hàng để cưỡng chế tài sản doanh nghiệp hoặc xiết nợ, xiết tài sản doanh nghiệp. Các phương pháp này không liên quan nhiều đến nhau, nhưng khi thực hiện buộc phải theo tuần tự đó qui định. Do

vậy, cơ quan quản lý thuế đó bị Luật quản lý thuế “bó” hành vi ứng xử của mình khi thực hiện cưỡng chế thuế. Trong trường hợp này, Luật quản lý thuế và các văn bản hướng dẫn cần phải cho phép áp dụng các phương pháp thích hợp, tùy theo hoàn cảnh và điều kiện thực tế, không nên bắt buộc thực hiện tuần tự theo các bước như qui định hiện nay. Bởi nếu không tạo thuận lợi cho các cơ quan quản lý thuế trong việc thực thi pháp luật thuế sẽ ảnh hưởng đến việc đảm bảo quyền lực của cơ quan quản lý thuế về việc thực hiện các hành vi quản lý của nhà nước trong lĩnh vực thuế và theo đó sẽ ảnh hưởng đến việc đảm bảo nguồn thu cho Ngân sách nhà nước. Và đó là hiệu ứng không tốt của Luật quản lý thuế đối với thực tiễn vận hành của công tác quản lý thuế./.

⁽¹⁾ “4. Đối với hàng hoá xuất khẩu, nhập khẩu thì thời hạn nộp hồ sơ khai thuế là thời hạn nộp tờ khai hải quan:

a) Đối với hàng hoá nhập khẩu thì hồ sơ khai thuế được nộp trước ngày hàng hoá đến cửa khẩu hoặc trong thời hạn ba mươi ngày, kể từ ngày hàng hoá đến cửa khẩu. Tờ khai hải quan có giá trị làm thủ tục về thuế trong thời hạn mười lăm ngày, kể từ ngày đăng ký;

b) Đối với hàng hoá xuất khẩu thì hồ sơ khai thuế được nộp chậm nhất là tám giờ trước khi phương tiện vận tải xuất cảnh. Tờ khai hải quan có giá trị làm thủ tục về thuế trong thời hạn mười lăm ngày, kể từ ngày đăng ký;

c) Đối với hàng lý mang theo của người nhập cảnh, xuất cảnh, thuộc diện chịu thuế xuất khẩu, nhập khẩu, tờ khai hải quan được nộp ngay khi phương tiện vận tải đến cửa khẩu nhập hoặc trước khi tổ chức vận tải chấm dứt việc làm thủ tục nhận hành khách lên phương tiện vận tải xuất cảnh. Hàng lý gửi trước hoặc sau chuyến đi của người nhập cảnh được thực hiện theo quy định tại điểm a khoản này”.

ĐỊNH GIÁ BẰNG SÁNG CHẾ - MỘT VẤN ĐỀ MỚI Ở VIỆT NAM

Ths. Phạm Tiên Đạt(*)
Phạm Thị Tường Vân(**)

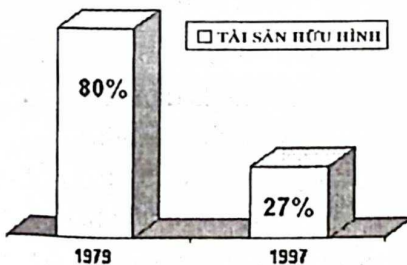
Hiện nay môi trường cạnh tranh đã thay đổi do quá trình toàn cầu hóa, việc bãi bỏ những quy định mang tính chất quốc gia đã tạo ra những thách thức lớn cho các công ty đó là: cạnh tranh quốc tế gia tăng hình thành nên các đối thủ cạnh tranh ở tầm quốc tế, sự tham gia thị trường của các ngành công nghiệp mới, nhu cầu của người tiêu dùng thay đổi, ranh giới thị trường giảm bớt dẫn đến sức ép về thu lợi nhuận.

Từ đó mà giá trị công nghiệp thay đổi. Giá trị thay đổi từ sản phẩm hữu hình sang sản phẩm vô hình, đầu vào thay đổi từ nhân tố lao động và vốn sang lợi ích của thị trường và khách hàng.

Trước đây các doanh nghiệp quan tâm nhiều đến cơ sở vật chất, yếu tố đầu vào làm thế nào để rẻ nhất thì nay quan tâm nhiều đến việc sử dụng thông tin tri thức và nhân lực.

Nền kinh tế tri thức là điểm tựa cho những thay đổi trên và một trong những nhân tố quan trọng để hình thành nên đó là TTSVH.

Theo hướng dẫn định giá



Nguồn: Les Nouvelles 03/2003

quốc tế số 4- Định giá tài sản vô hình: Tài sản vô hình (intangible

(*) Học viện Ngân hàng

(**) Viện Khoa học Tài chính

assets): là tài sản không có hình thái vật chất nhưng nó tạo ra những quyền và ưu thế cho người sở hữu và mang lại lợi ích

Tài sản vô hình có thể phân loại như:

+ Sở hữu trí tuệ: sáng chế và mẫu hữu ích; nhãn hiệu; quyền tác giả; kiểu dáng công nghiệp; thiết kế bố trí mạch tích hợp.

+ Vốn trí tuệ: nguồn nhân lực; các phương thức kinh doanh; các mối quan hệ kinh doanh (trong đó có các quyền theo hợp đồng, li xăng, giấy phép, đặc quyền kinh doanh, quyền phân phối và quyền tiếp thị)

+ Uy tín: Các lợi ích kinh tế trong tương lai thu được từ các tài sản không thể nhận diện, không có khả năng nhận dạng một cách riêng biệt và được thừa nhận một cách rõ ràng.

Hoặc phân loại như:

+ Các quyền (rights): quyền sử dụng đất, hợp đồng bảo hiểm, hợp đồng lao động, hợp đồng cung cấp nguyên vật liệu, hợp đồng vay mượn tài chính....

+ Các mối quan hệ

(relationship): lực lượng lao động của doanh nghiệp, quan hệ khách hàng, quan hệ với nhà phân phối...

+ Tài sản trí tuệ (intellectual property): sáng chế, bản quyền tác giả

+ Tài sản vô hình còn lại như uy tín (goodwill)

Tài sản trí tuệ là loại tài sản vô hình đặc biệt được luật pháp bảo vệ khỏi sự sử dụng trái phép của người khác. Tài sản trí tuệ là thành quả của các hoạt động sáng tạo của con người và tồn tại dưới dạng phi vật chất: sáng chế, bản quyền tác giả. Như vậy sáng chế là một thành phần nằm trong tài sản trí tuệ.

Bằng sáng chế (patent) là quyền được cấp cho một sản phẩm hoặc quy trình về một cách làm mới hoặc cung cấp một giải pháp kỹ thuật mới cho một vấn đề. Thời hạn của một bằng sáng chế mới hay còn gọi là tính hiệu lực của bằng sáng chế phụ thuộc vào luật của từng nước, ví dụ như ở Mỹ là 20 năm kể từ khi đơn xin đăng ký cấp bằng sáng chế được đệ trình và việc cấp bằng sáng

ché ở Mỹ chỉ có hiệu lực trong nước Mỹ, địa hạt Mỹ và thuộc địa Mỹ. Khi được cấp bằng sáng chế, người được cấp sẽ có "quyền không cho người khác chế tạo, sử dụng, bán hoặc biểu tưng với mục đích bán" hoặc "nhập khẩu" phát minh đó ở Mỹ và vào Mỹ.

Hiện nay do những lợi ích của bằng sáng chế mà chúng ta thấy nhu cầu cần được cấp bằng ngày càng lớn qua số liệu sau:

Lợi ích của bằng sáng chế:

Thứ nhất: là bảo hộ: Bảo vệ các sản phẩm / quy trình của mình khỏi bị sao chép. Độc quyền sáng chế là quyền có thời hạn đối với việc độc quyền sử dụng sáng chế được cấp bằng. Sản phẩm hoặc quy trình đã

Bảo vệ các sản phẩm/quy trình trong tương lai hoặc sản phẩm/quy trình được cải tiến. Đối thủ cạnh tranh bị buộc phải thiết kế vòng quanh để tránh sáng chế đó, vì vậy mà các đối thủ phải bỏ chi phí phát triển cao hơn. Bằng sáng chế được dùng để bảo vệ hoạt động kinh doanh trong tương lai.

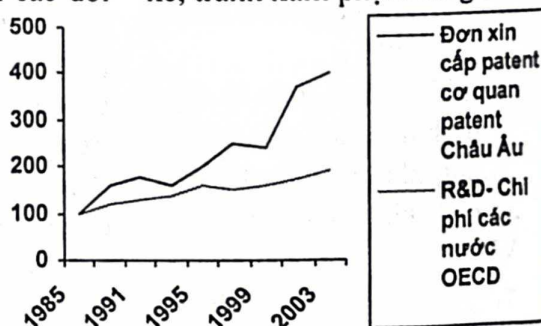
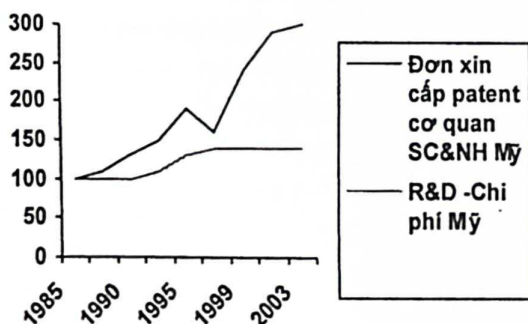
Thứ ba là nhằm ngăn chặn các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh. Vì vậy mà cản trở các đối thủ cạnh tranh xâm nhập vào thị trường, các đối thủ cạnh tranh bỏ chi phí phát triển cao hơn, chủ của sáng chế sẽ được hưởng thị phần lớn hơn. Bằng sáng chế được sử dụng để bảo vệ kinh doanh.

Thứ tư là li xăng chéo tiếp cận công nghệ của bên thứ ba thông qua việc đàm phán với các đối

ngoài để thâm nhập thị trường tốt hơn, khả năng sản xuất/ tiếp thị tăng thêm. Nhận tiền bản quyền để tạo thu nhập thông qua việc cho phép đối tác sử dụng bằng sáng chế này.

Thứ sáu là chuyển giao bằng độc quyền/ thuê tóm và sáp nhập để tạo thu nhập hoặc tiết kiệm chi phí từ việc bán sáng chế; tạo cơ sở cho hợp tác, liên doanh thay vì tiền hoặc là sự đầu tư vào công ty mới khởi nghiệp. Bằng sáng chế là cơ sở cho các giao dịch tài chính. Bằng sáng chế được dùng để tạo ra hoạt động kinh doanh mới vì mục đích tài chính hoặc tạo ra thu nhập.

Thứ bảy là làm mơ hồ/đe dọa để các đối thủ cạnh tranh phải chi nhiều tiền hơn vào hoạt động nghiên cứu và phát triển để thiết kế, tránh xâm phạm sáng chế đã



Nguồn : Hội thảo Định giá tài sản trí tuệ – Cục sở hữu trí tuệ tháng 2/2008

được cấp bằng độc quyền sáng chế thường được bán với giá cao hơn và có chất lượng tốt hơn. Giảm chi phí bằng việc sử dụng các quy trình sản xuất đã được cấp bằng. Thực thi quyền đối với sáng chế chống lại các bên thứ ba xâm phạm. Như vậy bằng sáng chế được sử dụng để bảo vệ hoạt động kinh doanh hiện tại.

Thứ hai là duy trì/cải tiến:

tác khác về sáng chế của mình và của đối tác để có thể sử dụng sáng chế của nhau, giúp cho chi phí phát triển thấp hơn. Li xăng chéo như sự đền bù cho hành vi xâm phạm, tiếp cận công nghệ thông qua góp vốn bằng sáng chế. Bằng sáng chế được sử dụng như công cụ để thỏa thuận, mua bán.

Thứ năm là li xăng ra bên

được cấp bằng.

Cuối cùng là danh tiếng/ động cơ thúc đẩy để cải tiến hình ảnh như một công ty có tính đổi mới, tránh xảy ra tranh chấp, động cơ thúc đẩy nhân viên tăng cường sáng chế và để đánh giá vai trò của nhân viên. Bằng sáng chế được sử dụng để cải tiến hình ảnh và khuyến khích nhân viên.

Như vậy chính vì lợi ích của

sáng chế mà đối với những doanh nghiệp có nhiều sáng chế được bảo hộ thì giá chứng khoán của công ty đó rất cao. Nhà đầu tư thấy doanh nghiệp đó rất có uy tín còn các doanh nghiệp thấy tự hào khi công ty đi đăng ký sáng chế vì đã chuyển được từ “vật vô hình” sang “tài sản hữu hình” có giá trị đó. Giá trị đó là bao nhiêu thì cần phải biết cách định giá sáng chế, đây là một công việc phức tạp.

Quy trình định giá bằng phát minh sáng chế

Để hiểu rõ quá trình định giá một bằng sáng chế chúng ta sẽ tìm hiểu thông qua tình huống sau đây:

Quỹ đầu tư mạo hiểm muốn mua lại công ty A, công ty lắp đặt ống dẫn khí và khoan thăm dò. Để định giá được công ty A thì quỹ mạo hiểm đề nghị Tổ chức định giá sáng chế hãy định giá các sáng chế của công ty A. Các danh mục sáng chế được tích hợp vào trong sản phẩm và dịch vụ.

Vậy vấn đề đầu tiên là tổ chức định giá phải xác định động cơ định giá đó là để phục vụ việc mua lại công ty A.

Thứ hai, mục đích của việc định giá. Mục đích định giá khác với động cơ định giá. Khi có giá trị sáng chế thì sử dụng giá trị đó làm gì? vào việc gì?. Vậy mục đích quỹ đầu tư cần những thông tin này để đưa ra quyết định đầu tư xem họ có nên đầu tư vào hay không

Thứ ba, đối tượng định giá.

Đối tượng định giá ở đây là sáng chế, là toàn bộ danh mục sáng chế của công ty A. Điều này khá là quan trọng vì người định giá không định giá bằng sáng chế đơn lẻ. Nguyên tắc trong định giá chúng ta đã biết đó là tổng giá trị của từng tài sản riêng lẻ trong danh mục hay hệ thống sẽ khác hoàn toàn với giá trị của danh mục hay hệ thống được cấu tạo nên bởi những tài sản đó.

Thứ tư, phải xác định được cấu trúc giá trị cơ bản (basic valuation). Có nghĩa chúng ta cần phải làm rõ giá trị tài sản được xác định là của tài sản đang sử dụng - giá trị sử dụng hay tài sản chuyển giao - giá trị chuyển giao. Như vậy sẽ có hai tình huống nảy sinh:

+ Tình huống thứ nhất là tình huống sáng chế được khai thác ngay trong công ty vì công ty có thể sử dụng chính sáng chế này để bổ sung vào các đặc tính của sản phẩm

+ Tình huống thứ hai là chuyển giao sáng chế, tức là công ty thứ nhất có sáng chế chuyển giao cho công ty thứ hai để công ty thứ hai bổ sung những tài sản cần thiết và đưa vào quá trình khai thác.

Quay trở lại ví dụ để xác định cấu trúc định giá cơ bản, chúng ta phải xem đây là tình huống giá trị tài sản xác định để sử dụng hay giá trị tài sản chuyển giao. Quỹ đầu tư muốn mua và sở hữu toàn bộ công ty A, nhưng trong tương lai thì ai sẽ là người khai thác danh mục sáng chế này? Công việc của quỹ đầu tư là đi mua lại

các công ty và thu lợi tức của các công ty họ mua, trong khi đó công ty A mới là công ty thực hiện các hoạt động sản xuất, vẫn tiếp tục hoạt động kinh doanh của mình. Công ty A chỉ không có quyền sở hữu còn vẫn có quyền sử dụng, vẫn hoạt động như bình thường, bất kể ai là người sở hữu và sẽ chuyển lợi nhuận của mình cho quỹ đầu tư.

Như vậy trong tình huống này cấu trúc định giá cơ bản đó là tài sản đang sử dụng - giá trị sử dụng.

Thứ năm, áp dụng phương pháp định giá. Theo kinh nghiệm trên thế giới khi định giá sáng chế thường họ phải căn cứ vào lợi ích hay chức năng của bằng sáng chế để có thể đưa ra phương pháp thích hợp. Đây là bằng thống kê phương pháp định giá được sử dụng:

Trong tình huống trên kết quả định giá để Quỹ đầu tư mua lại công ty A do vậy thẩm định viên có thể sử dụng cả ba phương pháp như phương pháp thị trường, phương pháp chi phí, phương pháp thu nhập. Tuy nhiên phải tùy theo nguồn lực của tổ chức định giá và của khách hàng để có thể quyết định bao nhiêu phương pháp được áp dụng.

Trong trường hợp cụ thể này Quỹ đầu tư thuê định giá danh mục sáng chế công ty A là để phục vụ cho việc đưa ra quyết định đầu tư nội bộ liệu rằng việc mua công ty A có thu lại được nhiều lợi nhuận trong tương lai hay không. Để có câu trả lời thỏa

đáng thì thông thường các thẩm định viên thường khuyên khách hàng sử dụng phương pháp thu nhập vì trong quá trình định giá bằng phương pháp này khách hàng sẽ nhìn thấy được lợi nhuận dự kiến các năm trong tương lai của mình như thế nào, và với lợi nhuận như vậy thì giá trị tài sản cần định giá là bao nhiêu để từ đó ra quyết định mua hay không mua theo giá đã được đưa ra. Ngoài ra không thể sử dụng biện pháp tiếp cận thị trường vì thị trường sáng chế liên quan đến máy khoan hầu như không có.

Cuối cùng là cần phải khách quan hóa quá trình định giá. Đây là bước tác động tới tất cả các bước trên nhằm cho toàn bộ quá trình định giá đạt được hiệu quả cao nhất.

Không có giá trị của tài sản

cố gắng đánh giá một cách toàn diện dựa trên những nhân tố khách quan để cho bất kỳ ai nhìn vào kết quả định giá của thẩm định viên đều công nhận kết quả định giá là minh bạch và khách quan

Tuy nhiên mức độ khách quan hóa khi định giá phụ thuộc vị trí của những chuyên gia định giá nằm ở đâu. Khách hàng có thể thuê thẩm định viên ba chức năng sau: chức năng tư vấn; chức năng hoà giải, dàn xếp hoặc thỏa thuận; chức năng ý kiến độc lập của chuyên gia

Nếu thẩm định viên đang ở vị trí tư vấn tức là xác định giá trị của một tài sản để làm cơ sở cho khách hàng có những quyết định liên quan đến tài sản như: có đầu tư hay không, có mua hoặc bán tài sản hay không....

hoặc đi tới thỏa thuận nào đó để tránh mất thời gian và tiền bạc, giảm thiểu xung đột lợi ích hai bên.

Nếu thẩm định viên đang ở vị trí ý kiến độc lập. Ví dụ như trong quá trình xét xử tại tòa án bên tòa án yêu cầu định giá tài sản để có cơ sở đưa ra phán quyết, hoặc cơ quan thuế yêu cầu định giá tài sản để áp thuế suất, như vậy giá trị định giá là nguồn thông tin tham chiếu tư vấn bên ngoài. Điều quan trọng không chỉ là nguồn tham chiếu cho khách hàng yêu cầu định giá hoặc cho hai khách hàng mà còn cho tất cả các bên có nhu cầu sử dụng kết quả định giá tài sản đó.

Trong ba vị trí trên thì vị trí thẩm định viên với chức năng tư vấn có thể áp đặt những giá trị mang tính chủ quan vì khách

	Phương pháp chi phí	Phương pháp thị trường	Phương pháp thu nhập
Bảo hộ			<input type="radio"/>
Duy trì/cải tiến			<input type="radio"/>
Ngăn chặn			<input type="radio"/>
LI xăng chéo		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
LI xăng ra bên ngoài		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bán sáng chế	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Thấu tóm & sáp nhập	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

nào là hoàn toàn khách quan, trong quá trình định giá có thể mang tính chủ quan nhưng thẩm định viên sẽ cố gắng tối đa để làm cho quá trình định giá đó mang tính khách quan bằng cách

Nếu thẩm định viên đang ở vị trí hoà giải, dàn xếp hoặc thỏa thuận. Ví dụ có hai công ty đang đàm phán về giá cả của một tài sản và muốn thuê bên ngoài định giá tài sản đó để có thể dàn xếp

hàng có thể hài lòng với định giá mang tính chủ quan và khách hàng cảm thấy đủ, không cần phải quá trình chi tiết hơn nữa, do vậy thông thường khách hàng chỉ cần định giá bằng một

phương pháp là đủ. Trong khi đó với chức năng thứ ba hoà giải, dàn xếp hoặc thỏa thuận thì đòi hỏi việc khách quan hóa rất cao vì giá trị định giá liên quan đến rất nhiều đối tượng, được công khai do vậy, thông thường đòi hỏi các tổ chức định giá phải thực hiện bằng nhiều phương pháp khác nhau để đảm bảo tính khách quan.

Trong tình huống được đặt ra

của Quỹ đầu tư mua công ty A, vai trò thẩm định viên là tư vấn mục đích sử dụng nội bộ vì vậy không nhất thiết phải bắt cứ các yếu tố, thông tin nào cũng phải tiến hành khách quan hoá. Nhưng cũng có thể khách quan hoá nếu được yêu cầu bởi khách hàng của chúng ta. Ví dụ khi ước tính doanh thu khách hàng của công ty thẩm định viên có thể ước tính chủ quan tức là dựa vào

báo cáo về doanh số do công ty cung cấp, không nhất thiết phải tiến hành kiểm tra doanh số đó có hợp lý không, so sánh với thị trường, với đối thủ của công ty để kiểm tra tính chính xác thông tin chúng ta có. Tất nhiên nếu khách hàng muốn tiến hành quá trình khách quan hoá thì thẩm định viên phải nghiên cứu thêm nhiều thông tin phải tăng thêm chi phí cho quá trình định giá./.

Giải pháp hỗ trợ các tổ chức khoa học... (Tiếp theo trang 28)

thú theo tinh thần khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư vào nông nghiệp, nông thôn.

- Giúp nông dân trong việc giới thiệu, quảng bá sản phẩm KH và CN do họ tạo ra trên các phương tiện thông tin đại chúng hoặc qua các hội chợ, triển lãm ở từng vùng, địa phương hoặc toàn quốc.

Ngoài ra, cần có cơ chế khuyến khích tất cả các thành phần kinh tế tham gia nghiên cứu, cải tiến để tạo ra nhiều sản phẩm KH và CN cho nông

nghiệp nhất là các công ty (doanh nghiệp) hoạt động sản xuất kinh doanh nông nghiệp, như công ty mía đường, chè, cà phê,... Về lâu dài các tổng công ty (công ty) theo ngành sẽ cổ phần hoá và trở thành những tổ chức kinh tế mạnh có vị thế và tiềm lực trong sản xuất kinh doanh. Vì vậy, về cơ chế chính sách có liên quan đến hoạt động KH và CN cần tạo điều kiện, khuyến khích các doanh nghiệp tự đầu tư nghiên cứu và đổi mới công nghệ, thực hiện liên kết với

các tổ chức KH và CN để nghiên cứu KH phục vụ sản xuất kinh doanh của chính doanh nghiệp. Khi các thành phần kinh tế tham gia nghiên cứu KH và CN phục vụ nông nghiệp sẽ tạo môi trường cạnh tranh bình đẳng giữa các tổ chức KH/CN, tạo ra nhiều sản phẩm KH và CN hữu ích cho nền kinh tế nói chung và nông nghiệp nói riêng./.